

Office de commercialisation du poisson d'eau douce



# Lettre de transfert



## TABLE DES MATIÈRES

2	Lettre de transfert
3	Rapport du président-directeur général
4	Profil de l'Office
5	Rapport de gestion et analyse
6	Orientations stratégiques
8	Indicateurs de rendement
12	Sommaire financier des dix dernières années
13	Rémunération des pêcheurs
14	Bénéfices financiers et livraisons
16	États financiers
26	Régie de l'entreprise
27	Conseil d'administration / Haute direction

### Photo de couverture :

Le chef John MacDonald,  
Hay River, Territoires du Nord-Ouest

## DU PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION AU MINISTRE DES PÊCHES ET DES OCÉANS

L'Honorable Loyola Hearn  
Gouvernement du Canada  
Ministre des Pêches et des Océans  
200, rue Kent – Bureau 1570  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0E6

Monsieur le ministre,

Nous avons le plaisir de vous soumettre le Rapport annuel de l'Office conformément à l'article 150 de la *Loi sur l'administration financière*. Le Rapport annuel comprend les états financiers vérifiés de l'exercice terminé le 30 avril 2007.

L'Office a accueilli son nouveau président-directeur général John Wood qui a remplacé Robert Hand à ce poste en octobre 2006, après une recherche pan-canadienne menée par le comité de sélection du conseil d'administration aidé d'un bureau de recrutement. Monsieur Wood détient une maîtrise en administration des affaires de la Wilfrid Laurier University School of Business and Economics et a cumulé des postes de haute direction avec plusieurs sociétés de transformation alimentaire au Canada et à l'étranger. Il apporte à l'Office son expérience professionnelle en planification stratégique et en développement des affaires internationales.

L'Office a dit adieu à deux membres du conseil d'administration dont le mandat a pris fin cette année : David McArthur (le représentant provincial de l'Alberta) qui a pris sa retraite après près de 26 années de loyaux services donnés avec bonne humeur, et Terry Hansen, un ardent représentant pour la province de la Saskatchewan. L'Office a accueilli leurs deux nouveaux remplaçants : Gail Wood d'Edmonton (Alberta) et Peter Beatty d'Archambault Lake (Saskatchewan) respectivement. Ensemble, ces deux personnes apportent à la gérance de notre entreprise une vaste gamme d'expérience et d'expertise.

Nous demeurons dédié à l'industrie de la pêche et anticipons relever les nombreux défis que nous envisageons dans un monde des affaires concurrentiel.

Avec respect,

Le Président du Conseil d'administration

Jim Bear

## Rapport du président-directeur général

remièrement, j'aimerais remercier l'ancien président-directeur général Bob Hand pour son travail à assurer un transfert harmonieux des rênes à mi-chemin de l'exercice financier. Je suis très heureux de m'être joint à l'équipe de l'Office et c'est avec enthousiasme que je compte œuvrer avec un conseil d'administration et une équipe de haute direction solides à ce stade où nous commençons un nouveau chapitre dans

la croissance de l'Office.

Une revue stratégique en profondeur a été initiée en janvier 2007, avec l'objectif de bâtir sur les réalisations du passé et de positionner l'Office pour concurrencer efficacement dans l'environnement des affaires d'aujourd'hui rempli de défis. L'Office ne concurrence pas uniquement dans les marchés des produits de la mer canadiens ou même nord-américains, il doit faire concurrence comme un maillon de la chaîne alimentaire mondiale et doit rencontrer les normes d'excellence mondiales que cela exige. Le plan stratégique devra focaliser des ressources sur la protection de nos marchés traditionnels, diriger l'investissement dans le développement de nouveaux marchés et poursuivre le travail d'améliorer l'efficacité et la structure des frais de toute la chaîne logistique, « de l'eau à la bouche ».

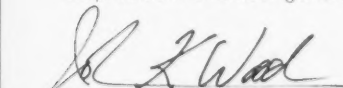
Plusieurs étapes importantes ont été franchies durant l'exercice 2006-2007. Les livraisons et les ventes de doré jaune ont atteint de nouveaux sommets. Le total des bénéfices aux pêcheurs a augmenté, passant de 28,1 millions \$ à 30,9 millions \$, la première augmentation d'une année à l'autre depuis l'exercice financier 2002-2003.

Durant cet exercice, l'Office a entrepris sa seconde enquête sur les pêcheurs et un résumé des résultats est présenté plus loin dans ce rapport annuel. Le ministère des Pêches et des Océans a commandé une étude pour définir et connaître les effets d'une structure de commercialisation à double voies. Cette étude a été menée par le George Morris Centre, une organisation de recherche économique bien connue et respectée.

Nous bâtissons sur nos forces et nos occasions, pousser par notre mandat d'améliorer les bénéfices aux pêcheurs intéressés.

Avec respect,

Le président-directeur général



John K. Wood

Winnipeg (Manitoba)



« Nous poursuivons

le travail d'améliorer

l'efficacité et la

structure des frais

de toute la chaîne

logistique, 'de l'eau à

la bouche'. »

## Profil de l'Office

*L'Office est un chef de file  
reconnu au niveau des  
prix, exerçant son droit de  
commercialiser le poisson dans  
les marchés interprovinciaux  
et internationaux.*

L'Office de commercialisation du poisson d'eau douce, une société d'État financièrement autonome créée en 1969, achète, transforme et met en marché le poisson d'eau douce du Manitoba, de la Saskatchewan, de l'Alberta, des Territoires du Nord-Ouest et une partie du nord-ouest de l'Ontario. Le mandat de l'Office est l'achat de tout le poisson pris légalement qui est à vendre, la commercialisation ordonnée du poisson, la promotion des marchés internationaux, l'accroissement de la commercialisation du poisson et l'accroissement des bénéfices versés aux pêcheurs. Les bénéfices de l'Office sont versés annuellement aux pêcheurs participants sous forme de paiements définitifs.

L'Office est régi par un conseil d'administration et un président-directeur général. Les onze membres du conseil

d'administration sont tous nommés par le gouverneur en conseil fédéral; cinq de ces membres sont nommés sur recommandation des gouvernements provinciaux et territorial participants. Durant l'exercice 2006-2007, six membres du conseil d'administration étaient des pêcheurs commerciaux et six membres étaient issus des collectivités des Premières nations. Une équipe de trois hauts cadres assistent le président-directeur général dans ses fonctions et 46 personnes à temps plein assurent le soutien administratif. De plus, l'Office a un personnel de production de 170 personnes à temps plein, qui peut augmenter jusqu'à 350 employés durant les saisons de pointe. Trente et un agents d'approvisionnement contractuels et trois agences d'approvisionnement corporatives établissent la qualité du poisson et l'achètent à 61 points de livraison. Environ 2 300 pêcheurs livrent des produits, pris dans plus de 400 lacs de la région.

L'Office de commercialisation du poisson d'eau douce jouit d'une solide réputation basée sur la fiabilité de livraison de produits sains de qualité. L'Office est un chef de file reconnu au niveau des prix, exerçant son droit de commercialiser le poisson dans les marchés interprovinciaux et internationaux. L'Office est un joueur dominant dans le marché américain du doré jaune et le plus gros fournisseur de corégone à la Finlande, de caviar de corégone à la Suède et à la Finlande et de brochet à la France. L'usine de transformation de l'Office est certifiée cachère et est le plus important fournisseur de poisson au marché du poisson gelfite.





La barge Poplar River

Un quatrième trimestre plus robuste que prévu a aidé l'Office à réaliser une augmentation d'une année à l'autre des bénéfices aux pêcheurs pour la première fois depuis l'exercice 2002-2003. Des paiements initiaux totalisant 30,2 millions \$ étaient supérieurs de 11 % aux 27,3 millions \$ de l'exercice précédent. Des paiements définitifs totalisant 0,7 million \$ ont donné des bénéfices aux pêcheurs de 30,9 millions \$, une augmentation de 10 % sur le total de 28,1 millions \$ de l'exercice précédent. Ces améliorations ont été poussées par des livraisons et ventes record de doré jaune, des prix plus robustes du corégone plus tard durant l'exercice et des économies provenant d'initiatives internes. L'Office a établi un record pour le volume de ventes du doré jaune/noir de 3,0 millions de kilos durant cet exercice, une augmentation de 0,7 million de kilos sur l'exercice 2005-2006.

Plusieurs des facteurs qui ont déterminé les résultats financiers de l'exercice 2006-2007 sont les mêmes que ceux qui ont un impact sur l'Office depuis les quelques derniers exercices. Les plus importants de ceux-ci sont : (1) une continuation de la croissance de la valeur du dollar canadien après une période de faiblesse tôt au début de l'exercice; (2) un autre déclin des volumes de livraison de toutes les espèces sauf pour le doré jaune; (3) l'important volume de doré jaune pris dans l'Ouest canadien et dans les Grands Lacs; et (4) l'impact positif des initiatives stratégiques.

## Taux de change

Le taux de change du dollar canadien par rapport au dollar américain est une question

d'importance pour l'Office et toutes les entreprises exportatrices au Canada depuis quatre ans maintenant. Durant l'exercice 2002-2003, le rapport \$ É.-U./\$ CAN avait comme moyenne un taux de change de 65,0 cents É.-U., tandis que durant l'exercice 2006-2007, la moyenne était de 87,9 cents É.-U. Les économistes semblent maintenant être d'avis que l'économie canadienne est poussée par le secteur des ressources naturelles et l'énergie, et que la demande mondiale pour ces ressources continuera de mettre une pression à la hausse sur le dollar canadien. L'Office devra se positionner pour fonctionner avec un dollar canadien ayant une valeur de 0,95 à 1,00 \$ É.-U.

## L'économie

Le déclin des volumes de livraison de la plupart des espèces semble être occasionné par l'économie. Pour plusieurs pêcheurs, il n'est pas rentable de prendre les espèces de valeur moindre compte tenue des frais de l'essence, de la main-d'œuvre et plusieurs autres coûts ont augmenté dramatiquement. Ceci, avec les sources alternatives de revenus provenant d'emplois créés par la robuste santé de l'économie de l'Ouest canadien, a causé une diminution dans le nombre de participants dans les pêcheries. La seule exception significative à cette tendance est pour la pêcherie de haute valeur du doré jaune qui a connu des volumes record de prises générés par une ressource en santé et des prix qui, bien qu'affaiblissant, sont toujours largement supérieurs aux prix pour les autres espèces. Au total, les livraisons (équivalence poids entier) des espèces autres que le doré jaune ont diminué de 0,2 million de kilos, se chiffrant à 10,5 millions de kilos. Par contre, les paiements initiaux (moins les frais de transport) avaient augmenté de 0,3 million \$, se

chiffrant à 9,4 millions \$. Les livraisons de doré jaune avaient augmenté de 0,4 million de kilos, atteignant 6,4 millions de kilos, et augmenté de 2,6 millions \$ en paiements initiaux, atteignant 20,8 millions \$.

## Volume élevé de doré jaune

Une augmentation des quotas de doré jaune du lac Éri a eu comme résultat une augmentation substantielle des volumes de doré jaune provenant des Grands Lacs vendus dans les marchés clés américains de l'Office. Bien que cette offre supplémentaire ait créé un affaiblissement général des prix, l'Office a géré la situation en retenant ses stocks pour ne pas inonder le marché. Des marchés alternatifs ont été trouvés en Europe, principalement en Allemagne. Les quotas de doré jaune du lac Éri ont été réduits pour la saison 2007, ce qui devrait créer un meilleur environnement commercial pour l'exercice 2007-2008.

## Gestion des frais

Le besoin de réduire les frais de la chaîne logistique est une priorité pour l'Office et un nombre d'initiatives prévues à cette fin ont été poursuivies ou initiées durant l'exercice 2006-2007. Le changement du système de bac de livraison à celui de conteneur basculable a connu un grand succès et d'ici la fin de l'exercice financier, 100 % des livraisons arrivaient à Winnipeg en conteneurs. Poursuivant le plan d'amélioration continue de l'usine, les phases 2 et 3 ont été terminées. Le 30 avril 2007 marquait la première pleine année sous la Phase 1 avec des économies cumulatives franchissant le cap des 400 000 \$.



## Orientations stratégiques



*L'impact de la tendance des clients d'exiger plus de leurs fournisseurs est multiplié par les regroupements en cours dans le secteur des services alimentaires et dans le secteur de la vente au détail.*

En 2000, l'Office a entrepris la création d'un plan d'orientations stratégiques qui a maintenant guidé l'entreprise depuis six exercices financiers. En janvier 2007, l'Office a constitué une équipe pour revoir son plan avec l'objectif de le mettre à jour et revoir la stratégie pour adresser les récentes questions et défis auxquels l'entreprise doit faire face.

L'équipe a commencé sa révision avec une « analyse situationnelle ». Il s'agissait d'examiner en profondeur les multiples facteurs qui peuvent avoir un impact sur l'entreprise durant une période de planification de 5 à 10 ans. Il n'est pas possible de présenter en détail tous ces facteurs dans ce rapport. Ce qui suit est un sommaire des facteurs les plus significatifs pour l'Office.

### **La chaîne alimentaire mondiale**

L'Office doit faire concurrence dans une chaîne alimentaire mondiale qui fournit aux consommateurs une abondance d'alternatives pour leurs dollars alimentaires. Au fur et à mesure que les barrières aux marchés s'estompent, les marchés traditionnels de l'Office connaissent des pressions croissantes de la concurrence internationale. Par exemple, l'Europe de l'Est a fourni le sandre (doré européen) aux clients du Mid-Ouest des États-Unis, et la carpe d'Asie est devenue une source alternative pour le marché kascher de New York.

### **Robustesse de l'économie canadienne**

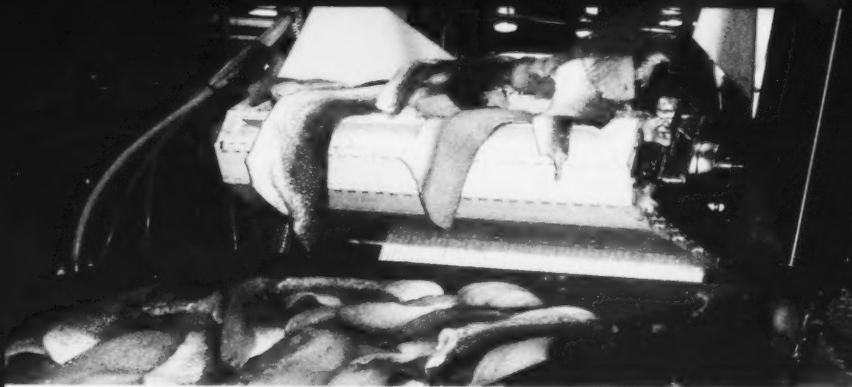
Ce facteur est responsable pour un nombre d'occasions et questions. Le consommateur a plus de revenu disponible pour les items de luxe tels que les repas de restaurant, où la majorité des produits de l'OCPED sont consommés. Sur le côté négatif, la main-d'œuvre devient plus rare pour la pêche et la transformation, les carburants sont dispendieux et c'est cette situation qui cause la montée continue du dollar canadien.

### **Déclin des volumes de livraison**

Ce facteur semble être poussé par l'économie : pour beaucoup de pêcheurs, il n'est tout simplement pas rentable de récolter les espèces de valeur moindre aux prix actuels lorsque les frais des carburants, de la main-d'œuvre et de beaucoup d'autres frais de production ont augmenté de façon dramatique. Ceci, avec des sources alternatives de revenus provenant d'emplois disponibles à cause de l'économie robuste de l'Ouest, a créé une situation dans laquelle la participation dans les pêcheries est en déclin.

### **Durabilité/Gestion des pêcheries**

La durabilité n'a pas encore eu un impact sur des marchés spécifiques de l'Office mais la durabilité est devenue une question pour plusieurs des pêcheries maritimes du monde, y compris le Canada. Des chaînes de magasins multinationales deviennent « vertes », exigeant des preuves que le poisson sauvage provient de pêcheries durables. La certification de la durabilité est un processus long et dispendieux mais un processus qui deviendra nécessaire pour assurer l'accès continu aux marchés.



### Augmentation de la réglementation de la sécurité alimentaire à travers le monde

L'Office rencontre déjà les normes rigoureuses pour l'inscription avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) et a en place un Plan PGQ, le HACCP (approche d'analyse des risques et de maîtrise de points critiques) et d'autres programmes tels que requis. Par contre, au fur et à mesure que l'Union européenne continue de renforcer leurs exigences, l'Office doit continuer d'y répondre ou risquer de perdre sa capacité d'exporter. À la fin de cet exercice financier, l'usine était au milieu de sa première interruption volontaire de maintenance systématique depuis plusieurs années. La raison de cette interruption était pour recouvrir les planchers et les plafonds pour rencontrer les exigences d'inscription de l'ACIA.

### Exigences des clients et des consommateurs

Les consommateurs deviennent de plus en plus exigeants au sujet de leurs achats alimentaires. La priorité est donnée aux aliments pratiques à préparer, de qualité toujours égale et toujours disponible. De plus, nos clients (restaurants et supermarchés) demandent à leurs fournisseurs d'effectuer plus de travail, de telle sorte que l'emballage, le contrôle des portions et même la pré cuisson sont des critères de réussite importants dans le marché. Les regroupements dans le secteur des services alimentaires et dans le commerce mettront des pressions sur les marges.

### Le poisson est en vogue comme alternative santé à la viande rouge

Le poisson a longtemps été considéré comme un choix alimentaire santé et avec les acides gras oméga-3 devenant une importante considération pour la santé du consommateur,

le poisson a gagné en stature comme une source de protéine de choix. Trouver des produits et des marchés qui peuvent utiliser ces aspects positifs comme des leviers fournira de nouvelles occasions.

### La voie d'avenir

En adressant ces défis et occasions, l'équipe de planification stratégique reconnaît la valeur des « trois piliers » de la structure du plan précédent, à savoir :

- 1) Soutenir le leadership commercial,
- 2) Accroître les bénéfices aux pêcheurs et à leurs communautés, et
- 3) Se mériter le respect et la reconnaissance.

Le plan révisé utilisera les concepts intégrés dans ces « trois piliers » afin d'assurer une focalisation continue sur les choses qui sont importantes pour l'organisation et la pêcherie qu'elle sert.

Soutenir le leadership commercial :

Plusieurs des initiatives dans ce domaine ont été formulées spécifiquement en fonction des espèces et ont connu des résultats positifs. Cette expérience réussie sera étendue de telle sorte à ce que les principales espèces seront gérées en fonction de leur propre plan d'affaires. Les suggestions des pêcheurs feront partie de ce nouveau processus.

Accroître les bénéfices aux pêcheurs et à leurs communautés : Un principal point de concentration ici est l'efficacité et le coût-efficacité de la chaîne logistique en entier, depuis « l'eau » jusqu'à la bouche ». Des ressources supplémentaires seront fournies pour faire le foyer dans ce domaine.



Se mériter le respect et la reconnaissance : L'Office continuera de bâtir sur les processus de communication avec ses intéressés tels le bulletin d'information, le site Web, l'enquête sur les pêcheurs et l'enquête sur les clients déjà en place et d'ajouter de nouveaux processus où des lacunes sont identifiées.

Les défis d'avenir ne seront pas facilement gérés mais il y a des occasions pour que la pêcherie puisse exceller dans les marchés. Le plan stratégique sera formulé de telle sorte à ce que l'Office soit en position de relever ces défis et rencontrer sa priorité mandatée d'accroître les bénéfices aux pêcheurs.

**RECONNAISSANCE  
30 ANNÉES DE SERVICE**

• Mike Sopher

## Indicateurs de rendements

### Sondage 2006 des clients



La direction de l'OCPED utilise

ces résultats pour mesurer les

rendements en cours de l'Office

dans ces domaines clé de

rendements et pour déterminer

toute action corrective qui

pourrait être requise.

n sondage des clients a été mené par la firme Probe Research en 2006 pour voir si l'OCPED était le fournisseur

privilegié quant à la qualité, au service et à la fiabilité. Les clients sondés comprenaient un échantillonnage d'entreprises des États-Unis d'Amérique, du Canada, de la France et de la Finlande.

Ce sondage était la deuxième étude complémentaire à l'étude préliminaire terminée en 2001 qui établissait les données de base. La première étude

complémentaire avait été menée en 2004.

La direction de l'OCPED utilise ces résultats pour mesurer les rendements en cours de l'Office dans ces domaines clé de rendement et pour déterminer toute action corrective qui pourrait être requise.

Les résultats 2006 indiquent des améliorations dans la plupart des domaines, y compris le service, la fiabilité et le rendement global. Un résumé condensé des résultats est présenté dans le tableau ci-dessous.

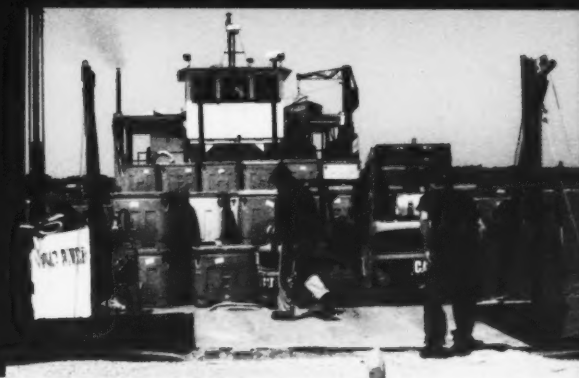
#### Résultats du sondage : évaluation du rendement

Facteur	Rendements 2001	Rendements 2004	Rendements 2006
Service	4,3 de 5	3,8 de 5	4,1 de 5
Qualité	4,4 de 5	3,8 de 5	4,2 de 5
Fiabilité	4,4 de 5	3,9 de 5	4,1 de 5
Rendement global	7,7 de 10	7,2 de 10	7,6 de 10

Probe Research 2006

D'autres mesures de rendements comprenaient les opinions des clients au sujet de la position de l'Office comme un chef de file de l'industrie et un fournisseur privilégié. Ce qui suit est un résumé des résultats du sondage.





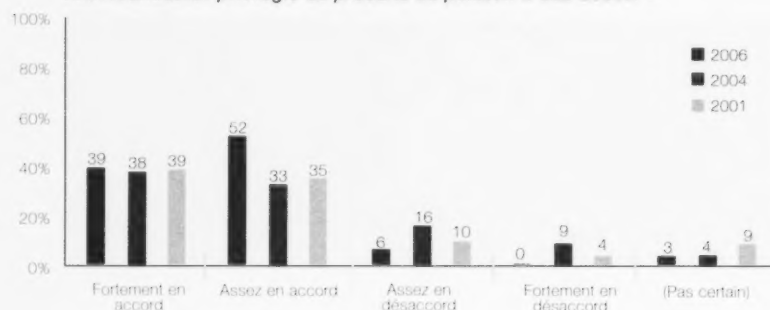
## Fournisseur privilégié

Probe Research 2006

Lorsqu'on demanda aux répondants s'ils étaient en accord avec l'énoncé que l'OCPED était leur fournisseur privilégié de produits de poisson d'eau douce, neuf de 10 répondants (91 %) ont indiqué qu'ils étaient « fortement » (39 %) ou « assez » en accord. L'accord global avec cet énoncé est un peu plus élevé que les taux rapportés en 2004 (71 %) et en 2001 (74 %).

\* ... dites-moi si vous êtes personnellement en accord ou en désaccord avec ce que je dis. (Est-ce que c'est assez ou fortement?) \*

**Énoncé numéro 1 : « L'Office de commercialisation du poisson d'eau douce est mon fournisseur privilégié de produits de poisson d'eau douce. »**



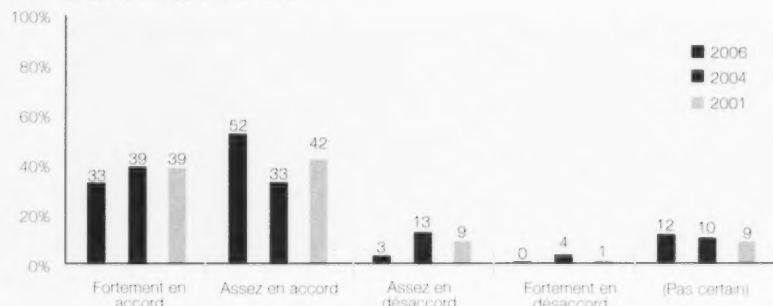
## Chef de file de l'industrie

Probe Research 2006

La perception que l'OCPED est un chef de file de l'industrie était tenue par 85 % des répondants (33 % fortement en accord, 52 % assez en accord). Ce pourcentage est un peu plus élevé qu'en 2004 (72 %) et 2001 (80 %).

\* ... dites-moi si vous êtes personnellement en accord ou en désaccord avec ce que je dis. (Est-ce que c'est assez ou fortement?) \*

**Énoncé numéro 2 : « L'Office de commercialisation du poisson d'eau douce est un chef de file de l'industrie. »**



## Deuxième enquête sur le profil des pêcheurs

Les caractéristiques socio-économiques des pêcheurs n'ont pas changé significativement entre 2004 et 2007. Les bénéfices médians provenant des activités de la pêche n'ont pas diminué comme cela avait été prévu.

Une première enquête sur les pêcheurs avait été entreprise en 2003-2004 afin de connaître les attitudes et les opinions des pêcheurs au sujet des rendements de l'OCPED et afin de mesurer leur appui au mandat légiféré de l'Office. Une deuxième enquête sur le profil des pêcheurs a été réalisée en 2006-2007 avec l'appui de Pêches et Océans Canada.

**Tableau comparatif des données démographiques sur les pêcheurs**

	Résultats 2007	Résultats 2004
Âge médian	49 ans	45 ans
Sexe	89 % hommes	90 % hommes
Premières nations/Métis	72 %	75 %
Scolarité : pas de diplôme d'études secondaires	70 %	74 %

Probe Research 2006

**Tableau comparatif des données économiques sur les pêcheurs**

	Résultats 2007	Résultats 2004
Pêche, source principale de revenus	57 %	52 %
Revenu médian des activités de la pêche	10 000 \$	10 000 \$
Travaillant pour autres sources de revenu	47 %	54 %
Revenu médian des autres sources	16 000 \$	13 000 \$
Moyenne de semaines de pêche	12,4	13,2
Livrant tout le poisson à l'OCPED	61 %	59 %
Recevant des prestations d'A.-E.	48 %	49 %
Recevant du bien-être social	19 %	20 %

Probe Research 2006

Les caractéristiques socio-économiques des pêcheurs n'ont pas changé significativement entre 2004 et 2007. Les bénéfices médians provenant des activités de la pêche n'ont pas diminué comme cela avait été prévu puisque les bénéfices aux pêcheurs versés par l'OCPED ont diminué de 22 % depuis l'enquête de 2004. Le revenu médian des autres sources était significativement plus élevé.

## Connaître l'OCPED

Les deux tiers des pêcheurs (pas de changement depuis 2004) croient que l'OCPED fonctionne plus comme un ministère gouvernemental qu'une entreprise. Seulement 35 % (à la baisse : 44 % en 2004) savent que l'OCPED verse ses profits aux pêcheurs, tandis que 77 % (à la hausse : 75 % en 2004) croient que l'OCPED retient une partie de ses profits. Un nombre important et à la hausse de pêcheurs croient que l'OCPED reçoit une aide financière du gouvernement fédéral (59 %, à la hausse : 53 % en 2004) ou provincial (45 %, à la hausse : 42 % en 2004), ce qui n'est pas vrai. La connaissance de la structure financière de l'Office continue d'être un domaine de faiblesse.

## Appui pour le mandat et pour les rendements sous ce mandat

Une solide majorité, quoi qu'en diminution, de pêcheurs continuent d'appuyer l'arrangement actuel de commercialisation à « guichet unique » (64 %, à la baisse : 69 % en 2004) et le droit exclusif de commercialisation de l'OCPED du poisson pour l'exportation et pour le commerce interprovincial (66 %, à la baisse : 71 % en 2004). L'évaluation des rendements de l'OCPED sous ce mandat a diminué, passant de 78 % qui pensaient que l'OCPED faisait un « bon travail » en 2004, à 66 % en 2007. Ces résultats globaux ne surprennent pas étant donné le fait que les trois années qui ont précédé l'enquête de 2004 ont été des années record pour les rendements de l'OCPED tandis que les rendements financiers des trois dernières années étaient pauvres en comparaison. Cinquante-sept pour cent des pêcheurs (contre 59 % en 2004) ont indiqué qu'ils étaient toujours optimistes au sujet de l'avenir de l'industrie de la pêche en eau douce.

La deuxième enquête sur le profil des pêcheurs a aussi examiné deux nouveaux domaines d'enquête qui ne figuraient pas dans l'enquête de 2004.

## Satisfaction et importance par fonctions

L'enquête demandait aux répondants de donner un rang d'importance à diverses fonctions de l'OCPED et aussi d'indiquer leur niveau de satisfaction des rendements de l'OCPED dans chaque domaine de fonction. Ceci a permis d'entreprendre une analyse de l'écart. Trois fonctions se sont démarquées : (1) 82 % croyaient que le « développement de nouveaux marchés » était important et seulement 47 % ont exprimé qu'ils étaient satisfaits des rendements de l'OCPED; (2) le « développement de nouveaux produits » était important pour 76 % des pêcheurs, avec 43 % indiquant qu'ils étaient satisfaits des efforts de l'OCPED; et (3) les « communications fréquentes » étaient importantes pour 80 % des pêcheurs, par contre seulement 46 % étaient satisfaits des rendements de l'OCPED dans ce domaine.

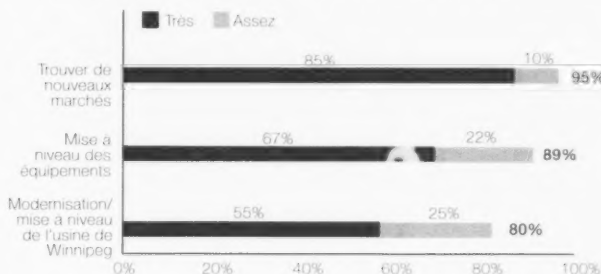
## Renouvellement et développement

La plupart des pêcheurs ont dit qu'il était important d'investir dans le renouvellement et le développement de l'entreprise dans les trois domaines cruciaux suivants : le développement de marchés, la mise à niveau des équipements et la modernisation de l'usine de transformation. Une majorité des pêcheurs (52 %, 60 % et 66 % respectivement) étaient de l'avis que le ou les gouvernements devraient financer le réinvestissement dans ces trois domaines.

## Importance du renouvellement/développement

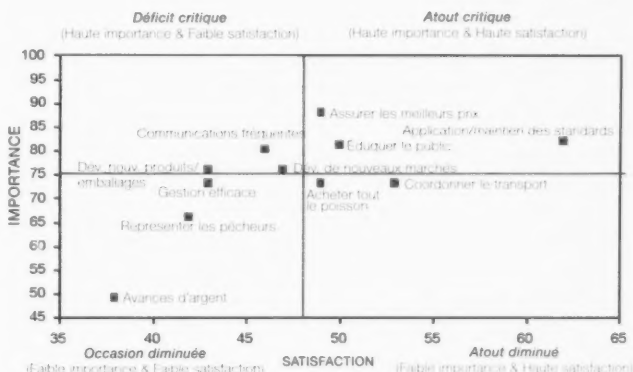
Probe Research 2006

« L'OCPED a identifié plusieurs domaines où un investissement significatif sera nécessaire pour assurer la survie et la performance de l'entreprise dans l'avenir. J'aimerais décrire quelques-uns de ces domaines et, pour chaque domaine, j'aimerais que vous me disiez comment important il est que ce domaine reçoive une aide financière... » (n=500)



## Analyse quadratique des rendements globaux de l'OCPED pour les composantes mandatées

Probe Research 2006



## Sommaire financier des dix dernières années

**Pour l'exercice terminé le 30 avril** (en milliers de dollars)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Ventes	43,0\$	50,7\$	54,9\$	61,9\$	68,2\$	66,8\$	60,3\$	59,3\$	55,3\$	61,6\$
Bénéfice net avant paiements définitifs	2,1\$	5,6\$	4,3\$	6,8\$	7,4\$	6,2\$	(0,8\$)	1,4\$	0,8\$	0,7\$
Frais d'achat du poisson	22,1\$	27,9\$	34,2\$	36,7\$	35,9\$	37,7\$	35,7\$	30,4\$	29,2\$	32,1\$
Bénéfice net plus frais d'achat du poisson	24,2\$	33,5\$	38,5\$	43,5\$	43,3\$	43,9\$	34,9\$	31,8\$	30,0\$	32,8\$
Comptes recevables Commercialisation	3,4\$	4,8\$	5,8\$	6,3\$	7,4\$	7,1\$	7,9\$	7,0\$	5,1\$	6,0\$
Stocks – Produits finis du poisson	4,7\$	5,0\$	8,8\$	12,2\$	10,9\$	13,7\$	14,4\$	12,4\$	12,6\$	12,0\$
Stock – Matériaux d'emballage et fournitures	1,1\$	0,8\$	0,8\$	0,9\$	0,8\$	0,9\$	0,9\$	1,0\$	0,9\$	0,9\$
Immobilisations Valeur comptable nette	6,1\$	6,3\$	6,5\$	6,2\$	6,7\$	6,9\$	6,7\$	6,3\$	6,1\$	8,6\$
Emprunts	7,1\$	5,8\$	10,9\$	12,1\$	11,5\$	14,0\$	23,1\$	18,4\$	17,8\$	20,7\$
Bénéfices non répartis*	4,2\$	4,2\$	4,2\$	4,2\$	4,2\$	4,2\$	3,3\$	3,3\$	3,3\$	3,3\$

### \* Bénéfices non répartis

Au cours des années, l'Office a graduellement établi un solde de « bénéfices non répartis » totalisant 4,2 millions de dollars. Cette somme (généralement connue des pêcheurs comme le « fonds de réserve ») a été accumulée de prestations des revenus des ventes de poisson entre 1980 et 1994. En 1994, lorsque les bénéfices non répartis avaient atteint la somme de 4,2 millions de dollars, l'Office a mis fin à ces prestations. Ces bénéfices non répartis sont utilisés par l'Office pour financer ses opérations et son stock de poisson, et réduit la dépendance de l'Office sur le financement externe provenant des banques, permettant ainsi à l'Office de réduire ses frais annuels de financement. Bien que 4,2 millions de dollars soient une somme modeste pour une entreprise de la taille de l'Office, les bénéfices non répartis fournissent à l'Office quelque sécurité contre des renversements imprévus du marché ou des reculs financiers très sérieux, comme la perte nette qui a lieu durant l'exercice financier 2003-2004 à cause d'un taux de change plus bas (12 %) du dollar américain. À cause de cette situation, les bénéfices non répartis ont diminué de 0,8 million de dollars pour se chiffrer à 3,3 millions de dollars.

## Rémunération des pêcheurs



La Loi sur la commercialisation du poisson d'eau douce donne à l'Office le mandat d'acheter tous les produits de la pêche commerciale en eau douce au Manitoba, en Saskatchewan, en Alberta, dans les Territoires du Nord-Ouest et une partie du nord-ouest de l'Ontario. La loi

permet à l'Office d'établir une structure de rémunération qui prévoit des paiements initiaux et des paiements définitifs basés sur un système de « mise en commun » où les recettes et les frais sont affectés ou « mis en commun » par espèces afin d'établir les paiements définitifs.

En règle générale, les prix initiaux sont établis pour chacune des espèces en estimant la valeur marchande du produit, de laquelle sont soustraits les prévisions des frais de transformation et des opérations et en retenant un montant pour les imprévus. Une exception est faite lorsque l'Office développe de nouveaux marchés ou de nouveaux produits. Dans un tel cas, les prix initiaux sont fixés à des niveaux supérieurs afin d'assurer des montants suffisants pour l'établissement de nouveaux marchés.

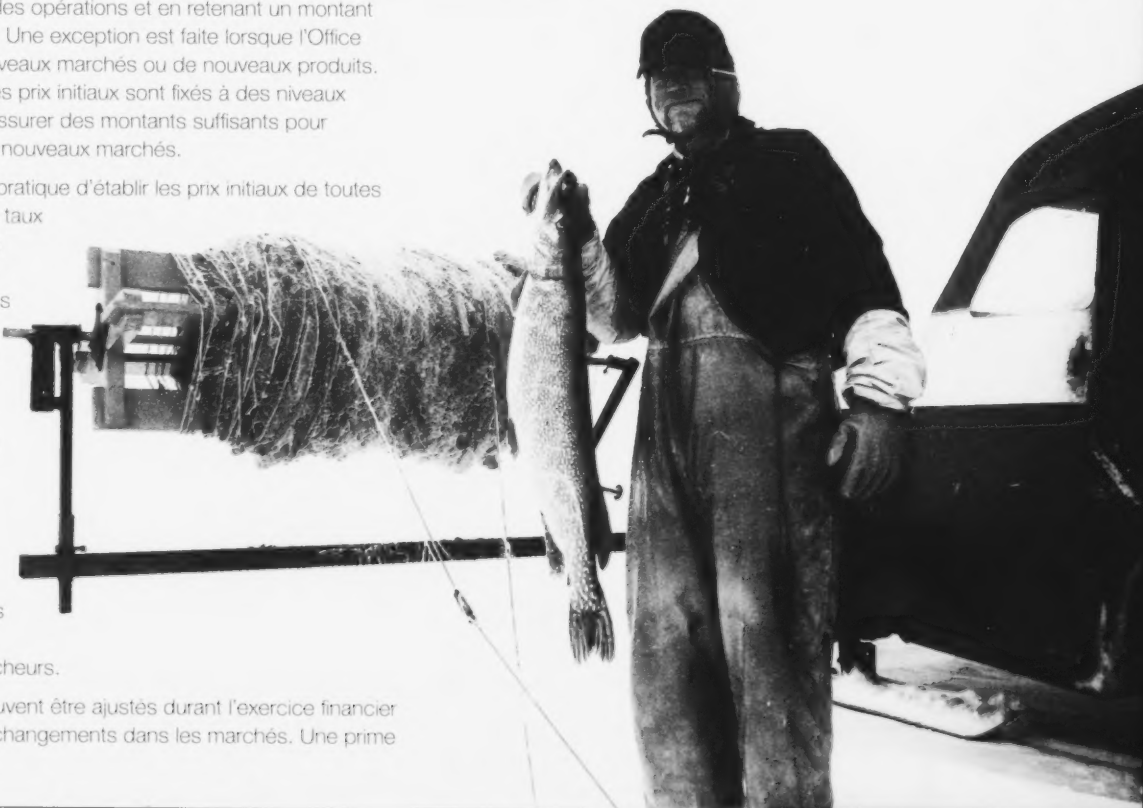
L'Office a comme pratique d'établir les prix initiaux de toutes les espèces à des taux qui encouragent la pleine exploitation des pêcheries dans toutes les régions. Des volumes plus élevés, même pour les espèces de valeur moindre, aident au développement des marchés, maximisent les efficacités et diminuent les coûts fixes bénéficiant ainsi à tous les pêcheurs.

Les prix initiaux peuvent être ajustés durant l'exercice financier afin de refléter les changements dans les marchés. Une prime

temporaire peut être offerte pour une espèce donnée afin d'encourager les pêcheurs à augmenter leurs prises lorsque les prix sont bons ou lorsqu'il y a un besoin pressant de rencontrer les besoins d'un client.

À la fin de l'exercice financier, après la vérification annuelle par le Bureau de la vérificatrice générale, l'Office établit les paiements définitifs provenant des recettes mises en commun. Un paiement définitif est recommandé lorsque les revenus de ventes sont supérieurs à tous les coûts directs et alloués pour une espèce donnée.

Le tableau suivant présente une rétrospective des résultats des dix dernières années.





# Bénéfices et livraisons des produits

## SOMMAIRE DE DIX ANS (1998-2007) POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 30 AVRIL Paielements initiaux et paielements définitifs en millions de dollars (dollars courants)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>1 Livraisons - en équivalence poids entier (millions de kilogrammes)</b>										
Doré jaune										
Livraisons <sup>1</sup>	2,8	3,7	4,6	5,7	5,1	5,1	5,6	5,6	6,0	6,4
Prix/kilo entier <sup>2</sup>	3,61\$	4,38\$	4,28\$	4,19\$	4,45	4,65\$	3,45\$	3,41\$	3,15\$	3,35\$
<b>2 Prix/kilo entier - basé sur les paielements initiaux plus les paielements définitifs</b>										
Paielements initiaux <sup>3</sup>	8,7\$	13,0\$	17,3\$	19,6\$	16,8\$	18,2\$	19,3\$	17,9\$	18,2\$	20,8\$
Paielements définitifs	1,4\$	3,2\$	2,4\$	4,3\$	5,9\$	5,5\$	0,0\$	1,2\$	0,71\$	0,67\$
Total des paielements	10,1\$	16,2\$	19,7\$	23,9\$	22,7\$	23,7\$	19,3\$	19,1\$	18,91\$	21,47\$
Moyenne mobile/3 ans <sup>4</sup>	11,0\$	11,8\$	15,3\$	20,9\$	22,1\$	23,4\$	21,9\$	20,7\$	19,1\$	19,8\$
<b>3 Paielements initiaux - moins les frais de transport</b>										
Corégone										
Livraisons <sup>1</sup>	5,5	5,3	5,6	6,5	6,8	7,0	6,7	5,9	5,4	5,5
Prix/kilo entier <sup>2</sup>	0,91\$	1,09\$	1,27\$	1,43\$	1,16\$	1,19\$	1,10\$	1,00\$	1,02\$	1,09\$
Paielements initiaux <sup>3</sup>	5,0\$	5,0\$	6,2\$	7,8\$	7,9\$	8,3\$	7,4\$	5,9\$	5,5\$	6,0\$
Paielements définitifs	0,0\$	0,8\$	0,9\$	1,5\$	0,0\$	0,0\$	0,0\$	0,0\$	0,0\$	0,0\$
Total des paielements	5,0\$	5,8\$	7,1\$	9,3\$	7,9\$	8,3\$	7,4\$	5,9\$	5,5\$	6,0\$
Moyenne mobile/3 ans <sup>4</sup>	5,7\$	5,6\$	6,0\$	7,4\$	8,1\$	8,5\$	7,9\$	7,2\$	6,3\$	5,8\$
<b>Brochet</b>										
Livraisons <sup>1</sup>	2,4	2,7	2,8	2,6	2,5	2,4	2,3	1,9	1,3	1,7
Prix/kilo entier <sup>2</sup>	0,67\$	0,81\$	0,82\$	0,85\$	0,80\$	0,71\$	0,65\$	0,58\$	0,62\$	0,59\$
Paielements initiaux <sup>3</sup>	1,6\$	1,9\$	2,0\$	1,9\$	1,8\$	1,7\$	1,5\$	1,1\$	0,8\$	1,0\$
Paielements définitifs	0,0\$	0,3\$	0,3\$	0,3\$	0,2\$	0,0\$	0,0\$	0,0\$	0,0\$	0,0\$
Total des paielements	1,6\$	2,2\$	2,3\$	2,2\$	2,0\$	1,7\$	1,5\$	1,1\$	0,8\$	1,0\$
Moyenne mobile/3 ans <sup>4</sup>	1,7\$	1,8\$	2,0\$	2,2\$	2,2\$	2,0\$	1,7\$	1,5\$	1,1\$	1,0\$
<b>Doré noir</b>										
Livraisons <sup>1</sup>	1,0	1,1	1,0	0,6	0,7	0,8	0,8	0,6	0,3	0,2
Prix/kilo entier <sup>2</sup>	2,50\$	3,55\$	3,20\$	3,33\$	4,14\$	3,88\$	3,13\$	2,83\$	3,17\$	2,5\$
Paielements initiaux <sup>3</sup>	2,0\$	2,9\$	2,8\$	1,6\$	2,2\$	2,5\$	2,5\$	1,6\$	0,9\$	0,5\$
Paielements définitifs	0,5\$	1,0\$	0,4\$	0,4\$	0,7\$	0,6\$	0,0\$	0,1\$	0,05\$	0,0\$
Total des paielements	2,5\$	3,9\$	3,2\$	2,0\$	2,9\$	3,1\$	2,5\$	1,7\$	0,95\$	0,5\$
Moyenne mobile/3 ans <sup>4</sup>	3,5\$	3,2\$	3,2\$	3,0\$	2,7\$	2,7\$	2,8\$	2,4\$	1,7\$	1,1\$
<b>Meunier</b>										
Livraisons <sup>1</sup>	3,7	3,9	5,8	5,4	5,0	5,4	3,9	2,6	2,6	1,9
Prix/kilo entier <sup>2</sup>	0,27\$	0,28\$	0,29\$	0,28\$	0,28\$	0,26\$	0,26\$	0,27\$	0,31\$	0,37\$
Paielements initiaux <sup>3</sup>	1,0\$	1,1\$	1,7\$	1,5\$	1,4\$	1,4\$	1,0\$	0,7\$	0,8\$	0,7\$
Paielements définitifs	0,0\$	0,0\$	0,0\$	0,0\$	0,0\$	0,0\$	0,0\$	0,0\$	0,0\$	0,0\$
Total des paielements	1,0\$	1,1\$	1,7\$	1,5\$	1,4\$	1,4\$	1,0\$	0,7\$	0,8\$	0,7\$
Moyenne mobile/3 ans <sup>4</sup>	1,1\$	1,1\$	1,3\$	1,4\$	1,5\$	1,4\$	1,3\$	1,0\$	0,8\$	0,7\$
<b>Perchaude</b>										
Livraisons <sup>1</sup>	0,2	0,2	0,2	0,2	0,6	0,5	0,3	0,2	0,2	0,2
Prix/kilo entier <sup>2</sup>	4,50\$	5,50\$	5,50\$	4,50\$	4,50\$	3,60\$	3,00\$	3,50\$	2,70\$	3,15\$
Paielements initiaux <sup>3</sup>	0,7\$	0,8\$	0,8\$	0,6\$	2,2\$	1,8\$	0,9\$	0,6\$	0,5\$	0,6\$
Paielements définitifs	0,2\$	0,3\$	0,3\$	0,3\$	0,5\$	0,0\$	0,0\$	0,1\$	0,04\$	0,03\$
Total des paielements	0,9\$	1,1\$	1,1\$	0,9\$	2,7\$	1,8\$	0,9\$	0,7\$	0,54\$	0,63\$
Moyenne mobile/3 ans <sup>4</sup>	1,2\$	1,0\$	1,0\$	1,0\$	1,6\$	1,8\$	1,8\$	1,1\$	0,7\$	0,6\$
<b>Autres espèces</b>										
Livraisons <sup>1</sup>	1,2	1,3	1,3	1,3	1,3	1,6	1,1	0,9	0,9	1,0
Prix/kilo entier <sup>2</sup>	0,67\$	0,54\$	0,62\$	0,62\$	0,77\$	0,69\$	0,73\$	0,67\$	0,67\$	0,6\$
Paielements initiaux <sup>3</sup>	0,8\$	0,7\$	0,8\$	0,8\$	0,9\$	1,0\$	0,8\$	0,6\$	0,6\$	0,6\$
Paielements définitifs	0,0\$	0,0\$	0,0\$	0,0\$	0,1\$	0,1\$	0,0\$	0,0\$	0,0\$	0,0\$
Total des paielements	0,8\$	0,7\$	0,8\$	0,8\$	1,0\$	1,1\$	0,8\$	0,6\$	0,6\$	0,6\$
Moyenne mobile/3 ans <sup>4</sup>	1,0\$	0,9\$	0,8\$	0,8\$	0,9\$	1,0\$	0,9\$	0,8\$	0,7\$	0,6\$
<b>Toutes catégories et espèces</b>										
Livraisons <sup>1</sup>	16,8	18,2	21,3	22,3	22,0	22,8	20,7	17,7	16,7	16,9
Prix/kilo entier <sup>2</sup>	1,30\$	1,70\$	1,69\$	1,82\$	1,85\$	1,80\$	1,61\$	1,68\$	1,68\$	1,8\$
Paielements initiaux <sup>3</sup>	19,8\$	25,4\$	31,6\$	33,8\$	33,2\$	34,9\$	33,4\$	28,4\$	27,3\$	30,2\$
Paielements définitifs	2,1\$	5,6\$	4,3\$	6,8\$	7,4\$	6,2\$	0,0\$	1,4\$	0,8\$	0,7\$
Total des paielements	21,9\$	31,0\$	35,9\$	40,6\$	40,6\$	41,1\$	33,4\$	29,8\$	28,1\$	30,9\$
Moyenne mobile/3 ans <sup>4</sup>	25,1\$	25,3\$	29,6\$	35,8\$	39,0\$	40,8\$	38,3\$	34,7\$	30,4\$	29,6\$

## Responsabilité de la direction à l'égard des états financiers

Les états financiers ci-joints ainsi que tous les renseignements qui font partie du Rapport annuel de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce sont la responsabilité de la direction. Le Conseil d'administration les a examinés et approuvés. Les états financiers comprennent certains montants, comme la provision pour créances douteuses et la réduction de valeur des stocks, qui sont nécessairement fondés sur les meilleures estimations et le jugement de la direction.

Les états financiers ont été préparés selon les principes comptables généralement reconnus du Canada. L'information financière présentée ailleurs dans le Rapport annuel concorde avec celle des états financiers.

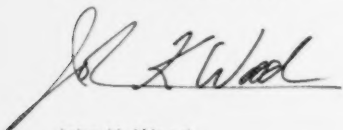
En s'acquittant de sa responsabilité en ce qui a trait à l'intégrité et la fidélité des états financiers, la direction maintient des systèmes et des pratiques de contrôle financier et de gestion conçus pour donner une assurance raisonnable que les opérations sont autorisées, que les actifs sont protégés et que des registres appropriés sont tenus. Le système de contrôle interne est complété par des études de vérification interne, qui comprennent des examens périodiques des différents aspects des activités de l'Office.

Le Conseil d'administration doit veiller à ce que la direction s'acquitte de ses responsabilités en ce qui concerne les rapports financiers et le contrôle interne. Le Conseil d'administration rencontre régulièrement la direction et les vérificateurs externes. Les vérificateurs externes ont libre accès au Conseil d'administration.


Le vérificateur externe indépendant de l'Office, soit la vérificatrice générale du Canada, vérifie les opérations et les états financiers de l'Office et produit un rapport sur ceux-ci.

Le président-directeur général,  
Office de commercialisation  
du poisson d'eau douce

La directrice financière,  
Office de commercialisation  
du poisson d'eau douce



John K. Wood



Gabriella Bradics

Winnipeg, Canada  
Le 6 juillet 2007





Auditor General of Canada  
Vérificatrice générale du Canada

## RAPPORT DU VÉRIFICATEUR

Au ministre des Pêches et des Océans

J'ai vérifié le bilan de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce au 30 avril 2007 et les états des résultats et des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie de l'exercice terminé à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de l'Office. Ma responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en me fondant sur ma vérification.

Ma vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À mon avis, ces états financiers donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de l'Office au 30 avril 2007 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus du Canada. Conformément aux exigences de la *Loi sur la gestion des finances publiques*, je déclare qu'à mon avis ces principes ont été appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

De plus, à mon avis, à l'exception du paiement des congés de maladie non utilisés sans l'approbation exigée par le paragraphe 108(1) de la *Loi sur la gestion des finances publiques*, les opérations de l'Office dont j'ai eu connaissance au cours de ma vérification des états financiers ont été effectuées, à tous les égards importants, conformément à la partie X de la *Loi sur la gestion des finances publiques* et ses règlements, à la *Loi sur la commercialisation du poisson d'eau douce* et aux règlements administratifs de l'Office.

Pour la vérificatrice générale du Canada,

Douglas G. Timmins, CA  
vérificateur général adjoint

Ottawa, Canada  
Le 6 juillet 2007

# BILAN

## États financiers

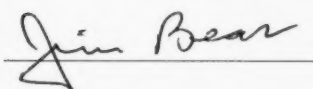
30 avril (en milliers)	2007	2006
<b>ACTIF</b>		
<b>À court terme</b>		
Trésorerie (note 3)	765 \$	- \$
Créances	6 487	5 470
Stocks (note 4)	12 919	13 572
Frais payés d'avance et autres actifs	458	468
	<u>20 629</u>	<u>19 510</u>
Immobilisations corporelles (note 5)	8 572	6 127
	<u><b>29 201 \$</b></u>	<u><b>25 637 \$</b></u>
<b>PASSIF</b>		
<b>À court terme</b>		
Découvert en banque	- \$	1 \$
Créditeurs et charges à payer	4 412	3 743
Provision pour les paiements définitifs à verser aux pêcheurs	727	799
Emprunts (note 6)	20 740	17 772
	<u><b>25 879</b></u>	<u><b>22 315</b></u>
Éventualités (note 13)		
<b>BÉNÉFICES NON RÉPARTIS</b>		
Bénéfices non répartis	3 322	3 322
	<u><b>29 201 \$</b></u>	<u><b>25 637 \$</b></u>

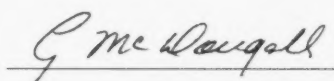
Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

Approuvé par le Conseil :

Le président,

Un administrateur,





# Etat des résultats et des bénéfices non répartis

Exercice terminé le 30 avril (en milliers)

**2007**

2006

## EXPLOITATION

### Ventes

À l'exportation	51 908 \$	46 053 \$
Au Canada	9 708	9 270
	<u>61 616</u>	<u>55 323</u>

### Coût des ventes

Stocks d'ouverture des produits finis du poisson	12 645	12 386
Ajouter frais d'achat et de transformation du poisson :		
Frais d'achat du poisson	32 068	29 155
Salaires et avantages sociaux (note 9)	9 300	8 806
Indemnités d'emballage et frais d'exploitation des agents d'approvisionnement	4 898	5 085
Emballage et stockage	3 657	3 354
Services publics et impôts fonciers	1 302	1 237
Amortissement des immobilisations liées à la production	1 340	1 168
Réparations et entretien	688	690
Autres	831	824
	<u>66 729</u>	<u>62 705</u>
Moins stocks de clôture des produits finis du poisson (note 4)	<u>(12 028)</u>	<u>(12 645)</u>
	<u>54 701</u>	<u>50 060</u>

### Bénéfice brut d'exploitation

**6 915**      **5 263**

### Frais de commercialisation et d'administration

Salaires et avantages sociaux (note 9)	1 970	2 147
Intérêts débiteurs et gains et pertes de change (note 8)	1 769	5
Commissions (note 7)	1 103	1 025
Traitement des données, bureau et services professionnels	552	496
Publicité et promotion	247	204
Frais et honoraires pour les réunions	167	166
Amortissement des immobilisations liées à l'administration	117	165
Autres	263	256
	<u>6 188</u>	<u>4 464</u>

### Bénéfice avant la provision pour les paiements définitifs à verser aux pêcheurs

**727**      **799**

Provision pour les paiements définitifs à verser aux pêcheurs

727      799

### Bénéfice net de l'exercice (note 10)

-      -

Bénéfices non répartis au début de l'exercice

3 322      3 322

### Bénéfices non répartis à la fin de l'exercice

**3 322 \$**      **3 322 \$**

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.



# État des flux de trésorerie

Exercice terminé le 30 avril (en milliers)	2007	2006
<b>FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DES (AFFECTÉS AUX)</b>		
<b>Activités d'exploitation</b>		
Bénéfice net de l'exercice	- \$	- \$
Ajouter (déduire) les éléments sans incidence sur l'encaisse:		
Amortissement	1 457	1 333
Perte sur la cession d'immobilisations corporelles	60	58
Variation nette des postes du fonds de roulement		
hors trésorerie liés à l'exploitation	315	1 091
Diminution de la provision pour les		
paiements définitifs à verser aux pêcheurs	(72)	(557)
<b>Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation</b>	<b>1 760</b>	<b>1 925</b>
<b>Activités d'investissement</b>		
Entrées d'immobilisations corporelles	(3 996)	(1 245)
Produit de la cession d'immobilisations corporelles	34	11
<b>Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement</b>	<b>(3 962)</b>	<b>(1 234)</b>
<b>Activités de financement</b>		
Augmentation (diminution) des emprunts	2 968	(662)
<b>Flux de trésorerie provenant des (affectés aux) activités de financement</b>	<b>2 968</b>	<b>(662)</b>
<b>Augmentation de la trésorerie au cours de l'exercice</b>	<b>766</b>	<b>29</b>
Découvert en banque au début de l'exercice	(1)	(30)
<b>Trésorerie (découvert en banque) à la fin de l'exercice</b>	<b>765 \$</b>	<b>(1) \$</b>
<b>Répartition :</b>		
Encaisse	432	
Dépôt à terme	333	
Découvert en banque	-	(1)
	<b>765 \$</b>	<b>(1) \$</b>

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

# Notes afférentes aux états financiers

30 avril 2007

## 1. POUVOIRS, ACTIVITÉS ET OBJECTIFS

L'Office a été constitué en 1969 par la *Loi sur la commercialisation du poisson d'eau douce* en vue de commercialiser, de vendre et d'acheter du poisson d'eau douce ainsi que des produits et des sous-produits du poisson à l'intérieur et à l'extérieur du Canada. L'Office est tenu d'acheter tout le poisson pêché légalement dans les régions d'eau douce, ce qui englobe les provinces de l'Alberta, de la Saskatchewan, du Manitoba, des parties du Nord-Ouest de l'Ontario ainsi que les Territoires du Nord-Ouest. La participation de ces provinces et territoire a été établie en vertu d'une entente conclue avec le gouvernement du Canada.

L'Office est une société d'État mandataire nommée à la partie I de l'annexe III de la *Loi sur la gestion des finances publiques*. L'Office est tenu de mener ses activités tout en étant financièrement autonome, sans crédits parlementaires. L'ensemble de ses emprunts ne peut dépasser 32,3 millions de dollars pour l'exercice financier 2006-2007.

Une modification à la *Loi sur la commercialisation du poisson d'eau douce* a été adoptée le 22 juin 2006, augmentant le plafonnement des emprunts autorisés de l'Office à 50 millions de dollars.

L'Office bénéficie du droit exclusif de vendre, d'acheter et de commercialiser les produits de la pêche commerciale aux niveaux interprovincial et international et il exerce ce droit en ayant comme objectifs la commercialisation ordonnée du poisson, la maximisation du rendement pour les pêcheurs, la promotion des marchés internationaux et l'accroissement du commerce interprovincial et de l'exportation du poisson ainsi que des produits et sous-produits du poisson.

L'Office est une société d'État fédérale visée par règlement en ce qui a trait à l'impôt fédéral sur les bénéfices et l'impôt des grandes sociétés conformément à la *Loi de l'impôt sur le revenu*.

## 2. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

### Méthode de présentation

Les états financiers de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce ont été préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus (PCGR) du Canada. Un résumé des principales conventions comptables utilisées lors de la préparation des présents états financiers est présenté dans les pages suivantes et elles sont conformes à tous les égards importants aux PCGR du Canada.

### Trésorerie

La trésorerie comprend l'encaisse et les dépôts à terme qui arrivent à échéance à moins de trois mois de la date d'achat.

### Stocks

Les stocks des produits finis du poisson sont comptabilisés au coût réel des achats du poisson plus le coût réel moyen de la main-d'œuvre directe et des frais généraux directement liés à la transformation du poisson de l'exercice. À la fin de l'exercice, les produits finis du poisson sont évalués au moindre du prix coûtant et de la valeur de réalisation nette. Les matériaux d'emballage et les fournitures sont évalués au moindre du prix coûtant et de la valeur de remplacement.

### Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont inscrites à leur coût. L'amortissement est calculé en fonction de la durée prévue d'utilisation des immobilisations, selon les méthodes et les taux annuels suivants :

Bâtiments	- Stations lacustres	Linéaire	5-10 %
	- Usine	Linéaire	2 1/2 %
Matériel	- Machines et matériel de bureau	Dégressif	10-40 %
	- Roulant	Dégressif	30 %
Bacs de livraison du poisson frais		Linéaire	10 %
Bateaux		Linéaire	6 2/3 %

Les coûts des systèmes en voie de développement et des immobilisations de production qui sont améliorées ou achetées, mais qui ne sont pas encore utilisés, sont imputés au poste de la construction en cours. Lorsque les immobilisations sont mises en service, leur coût est viré au poste d'immobilisations corporelles approprié et est amorti en conséquence.

### Paielements aux pêcheurs et bénéfices non répartis

L'Office achète le poisson à des prix initiaux établis par le Conseil d'administration, qui sont fondés sur des projections opérationnelles que l'Office prépare, et le coût de ces achats est compris dans le coût des ventes. Après la fin de l'exercice, le Conseil approuve, s'il y a lieu, les paiements définitifs à verser aux pêcheurs en fonction des résultats d'exploitation de l'exercice et ces paiements sont exclus du coût des ventes. Les paiements définitifs sont effectués à l'égard des produits vendus au cours de l'exercice et sont donc imputés aux résultats de l'exercice. Après que les paiements définitifs ont été établis, tout bénéfice résiduel est enregistré comme bénéfices non répartis.

### Conversion des devises

Les produits et charges sont convertis en dollars canadiens au taux de change moyen mensuel en vigueur durant l'exercice. Les éléments d'actif et de passif monétaires libellés en devises sont convertis en dollars canadiens au taux de change en vigueur à la date du bilan. Tous les gains et toutes les pertes de change sont présentés dans les intérêts débiteurs et gains et pertes de change.

### Régime de retraite

Tous les employés admissibles participent au Régime de retraite de la fonction publique administré par le gouvernement du Canada. Les cotisations versées à titre d'employeur représentent le coût complet pour l'Office. Ce montant est équivalent à un multiple des cotisations versées par les employés et pourrait changer au fil du temps selon la situation financière du Régime. Les cotisations de l'Office sont imputées à l'exercice au cours duquel les services sont rendus et représentent l'ensemble de ses obligations en matière de prestations de retraite. L'Office n'est pas tenu à l'heure actuelle de verser des cotisations au titre des insuffisances actuarielles du Régime de retraite de la fonction publique.

### Constatation des produits

Les ventes sont enregistrées selon la comptabilité d'exercice et sont constatées au moment où les produits sont expédiés aux clients.

### Instruments financiers dérivés

L'Office utilise des instruments financiers dérivés pour gérer son risque de change et non pas pour des fins de négociation ou de spéculation. L'Office n'applique pas la comptabilité de couverture à ses instruments dérivés. Les instruments dérivés sont inscrits au bilan lorsqu'ils sont émis, et enlevés du bilan lors de la date d'échéance ou lorsqu'on y met fin. Dès la constatation initiale et par après, enlevés du bilan

lors de la date d'échéance ou lorsqu'on y met fin. Dès la constatation initiale et par après, chaque instrument dérivé est constaté au bilan à sa juste valeur soit comme un actif ou comme un passif. Les instruments dérivés ayant une juste valeur positive sont inscrits comme un élément des frais payés d'avance et autres actifs. Les instruments dérivés ayant une juste valeur négative sont inscrits comme un élément des créditeurs et charges à payer. Tout changement de la juste valeur des instruments dérivés est comptabilisé en résultat de l'exercice au cours duquel il a eu lieu, comme un élément des intérêts débiteurs et gains et pertes de change. Les instruments dérivés étant conçus de telle façon qu'ils sont détenus jusqu'à la date d'échéance, le résultat des gains et des pertes non réalisés cumulatifs de chaque instrument dérivé donne un produit net de zéro sur la durée de l'instrument.

#### **Utilisation des estimations**

Les états financiers préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada exigent que la direction exerce son jugement et effectue des estimations qui ont une incidence sur les montants et l'information communiquée dans les états financiers. Les secteurs les plus importants qui requièrent l'utilisation d'estimations de la direction sont liés à la provision pour créances douteuses, à la provision concernant la réduction à leur valeur de réalisation estimative nette de tous les stocks de produits finis du poisson difficiles à écouler ou invendables et la juste valeur des instruments dérivés. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations bien que la direction ne croit pas que des écarts, quels qu'ils soient, auraient une incidence importante sur la situation financière de l'Office ou les résultats d'exploitation présentés. Si les résultats réels diffèrent de ces estimations, leur incidence serait inscrite dans les exercices ultérieurs.

#### **Changements futurs aux normes comptables**

L'Institut Canadien des Comptables Agréés a publié les normes comptables suivantes qui seront en vigueur pour le prochain exercice financier de l'Office. L'Office évalue présentement l'impact qu'auront ces normes sur ses rapports financiers.

Chapitre 3855 : « Instruments financiers – comptabilisation et évaluation ». Cette norme établit les critères pour la comptabilisation, la décomptabilisation, l'évaluation et le classement des instruments financiers. L'Office devra classer les actifs financiers dans les catégories suivantes : détenus à des fins de transaction, détenus jusqu'à leur échéance, disponibles à la vente, ou prêts et créances. L'Office devra aussi classer ses passifs financiers dans les catégories détenus à des fins de transaction, ou autres passifs. Le traitement comptable dépendra du classement. Les actifs financiers et les passifs financiers détenus à des fins de transaction ou disponibles à la vente devront être évalués à la juste valeur, tandis que les actifs et les passifs financiers détenus jusqu'à leur échéance, les prêts et créances et les autres passifs devront être évalués au coût après amortissement.

Chapitre 1530 : « Résultat étendu ». Cette norme exige que les gains et les pertes tels que ceux provenant des changements de la juste valeur des couvertures de flux de trésorerie ou des actifs classés comme disponibles à la vente, qui seraient autrement constatés comme une partie du résultat net, soient comptabilisés dans les autres éléments du résultat étendu jusqu'à ce qu'il soit approprié de les constater dans le résultat net. Un nouveau état financier intitulé Résultat étendu pourrait être requis afin de constater ce genre de montants jusqu'à ce qu'ils soient réalisés.

Chapitre 3865 : « Couvertures ». Cette norme établit quand et comment la comptabilité de couverture doit être appliquée. Les dérivés seront classés comme étant détenus à des fins de transaction sauf s'ils sont désignés comme des instruments de couverture. Tous les dérivés seront évalués à la juste valeur. Dans le cas de dérivés qui couvrent le risque de variation de la juste valeur d'un actif ou d'un passif, les variations de la juste valeur des dérivés seront comptabilisées dans le résultat net et seront compensées par les variations de la juste valeur de l'élément d'actif ou de passif couvert. Dans le cas de dérivés qui couvrent le risque de variation des flux de trésorerie, la partie efficace des variations de la juste valeur des dérivés sera initialement comptabilisée dans les autres éléments du résultat étendu et sera reclassée par la suite dans le résultat net au cours des exercices qui seront affectés par les variations de flux de trésorerie de l'élément couvert.

La norme comptable suivante sera en vigueur pour l'exercice financier 2009 de l'Office. L'Office est également en train d'établir l'impact de cette norme sur ses rapports financiers.

Chapitre 3031 : « Stocks ». Cette norme aura un effet sur l'évaluation des stocks de l'Office et sur les informations fournies à leur sujet. Les changements touchant l'évaluation comprennent l'affectation des frais généraux de production fixes en fonction de la capacité normale des installations de production et, en cas d'augmentation de la valeur des stocks, la reprise des dépréciations qui visaient à ramener les stocks à leur valeur nette de réalisation. De plus, les informations à fournir sur les stocks seront améliorées. Des informations devront être fournies sur les méthodes comptables adoptées, les valeurs comptables, les montants comptabilisés en charges, les dépréciations et le montant des reprises de dépréciation.

### 3. TRÉSORERIE

Au 30 avril 2007, la trésorerie comprenait un dépôt à terme de 300 000 \$ libellé en dollars américains (333 000 \$ CA) d'une banque canadienne. Le terme à court moyen était d'un jour (aucun en 2006) et le taux de rendement à l'échéance au 30 avril 2007 était de 4,7388 % (aucun en 2006).

### 4. STOCKS

(en milliers)	2007	2006
Produits finis du poisson	12 028 \$	12 645 \$
Matériaux d'emballage et fournitures	891	927
	<u>12 919 \$</u>	<u>13 572 \$</u>

### 5. IMMOBILISATIONS CORPORELLES

(en milliers)	2007		2006	
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette	Valeur comptable nette
Terrains	336 \$	- \$	336 \$	336 \$
Bâtiments	9 020	6 517	2 503	2 317
Matériel	16 291	13 355	2 936	2 910
Bacs de livraison du poisson frais	1 438	437	1 001	236
Bateaux	1 515	167	1 348	150
Construction en cours	448	-	448	178
	<u>29 048 \$</u>	<u>20 476 \$</u>	<u>8 572 \$</u>	<u>6 127 \$</u>

### 6. EMPRUNTS

(en milliers)	2007	2006
Billet	4 440 \$	4 472 \$
Acceptations bancaires	16 300	13 300
	<u>20 740 \$</u>	<u>17 772 \$</u>

Les acceptations bancaires ne sont pas garanties, portent intérêt au taux de 4,28 % (4,05 % en 2006) et arrivent à échéance le 2 mai 2007.

Le billet de 4 000 000 \$ libellé en dollars américains (4 440 000 \$ CA) est non garanti, remboursable en dollars américains, porte intérêt au taux de 5,77 % (4,60 % en 2006) et arrive à échéance le 20 août 2007.



## 7. COMMISSIONS DE VENTE

Au cours de l'exercice, l'Office a versé des commissions totalisant 1 103 000 \$ (1 025 000 \$ en 2006) à des agents de vente. Sur cette somme, l'Office a versé 1 084 000 \$ (990 000 \$ en 2006) à titre de commissions à des agents de vente étrangers.

## 8. INTÉRÊTS DÉBITEURS ET GAINS ET PERTES DE CHANGE

Les intérêts débiteurs et gains et pertes de change de 1 769 000 \$ (5 000 \$ en 2006) comprennent des frais d'intérêts de 1 217 000 \$ (838 000 \$ en 2006), une perte de change nette de 885 000 \$ (un gain de change net de 573 000 \$ en 2006) et un ajustement latent de gain de la juste valeur des instruments financiers dérivés de 333 000 \$ (un gain non réalisé de 260 000 \$ en 2006). Les frais d'intérêt payés pendant l'exercice se sont élevés à 1 179 000 \$ (714 000 \$ en 2006).

## 9. RÉGIME DE RETRAITE

L'Office et tous les employés admissibles contribuent au Régime de retraite de la fonction publique. Ce régime fournit des prestations de retraite établies en fonction du nombre d'années de service et de la rémunération moyenne au moment de la retraite. Ces prestations de retraite sont pleinement indexées en fonction de l'augmentation de l'indice des prix à la consommation. Les cotisations de l'Office et des employés au Régime de retraite de la fonction publique durant l'exercice étaient :

(en milliers)	2007	2006
Cotisations de l'Office	643 \$	634 \$
Cotisations des employés	300 \$	282 \$

## 10. IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

L'Office peut déduire aux fins de l'impôt une partie de son allocation du coût en capital. Elle n'a donc aucun revenu imposable pour l'exercice (aucun en 2006). Au 30 avril 2007, le montant estimatif de l'excédent de la fraction non amortie du coût en capital sur la valeur comptable nette des immobilisations corporelles se chiffrait à 2 714 000 \$ (2 727 000 \$ en 2006 – chiffre réel) et peut servir à réduire le revenu imposable des exercices futurs. Aucun montant n'a été comptabilisé dans les états financiers pour cet excédent étant donné qu'il est improbable que des économies d'impôts futurs puissent être réalisées.

## 11. INSTRUMENTS FINANCIERS DÉRIVÉS

Une portion importante des ventes de l'Office est en dollars américains et l'Office utilise des instruments financiers dérivés pour réduire son risque de change à l'égard du dollar américain. L'Office utilise présentement les genres d'instruments financiers suivants :

*Contrats de change à terme ouverts à échéance déterminée* – engagements d'achat ou de vente de devises durant une période ultérieure précise à un taux fixe.

*Options d'achat de devises* – droit d'acheter des devises à un taux de change précis durant une période de temps précise.

Une somme de 333 000 \$ est inscrite aux frais payés d'avance et autres actifs (260 000 \$ en 2006) et représente la juste valeur des instruments financiers dérivés détenus au 30 avril :

(en milliers)	2007	2006
Contrats de change à terme ouverts à échéance déterminée	265 \$	251 \$
Options d'achat de devises	68	9
	333 \$	260 \$

Les valeurs notionnelles en cours au 30 avril pour les contrats de change à terme ouverts à échéance déterminée et pour les options d'achat de devises de l'Office sont présentés ci-dessous. Tous ces instruments financiers dérivés arrivent à échéance dans moins d'un an.

(en milliers)	2007	2006
Contrats de change à terme ouverts à échéance déterminée	8 569 \$	7 723 \$
Options d'achat de devises	8 325 \$	6 065 \$

Dans toute opération, il y a un risque de perte. Le risque de perte relatif aux instruments financiers dérivés de l'Office est représenté par (1) le risque de crédit, puisqu'une contrepartie pourrait ne pas respecter ses obligations, entraînant une perte financière pour l'Office, et (2) le risque de marché, où il y a la possibilité de fluctuations défavorables des taux de change. L'Office gère son risque de crédit en établissant des contrats seulement avec des contreparties fiables. L'Office gère son risque de marché (taux de change) en faisant l'acquisition d'instruments financiers dérivés uniquement à l'intérieur des limites établies par le Conseil d'administration.

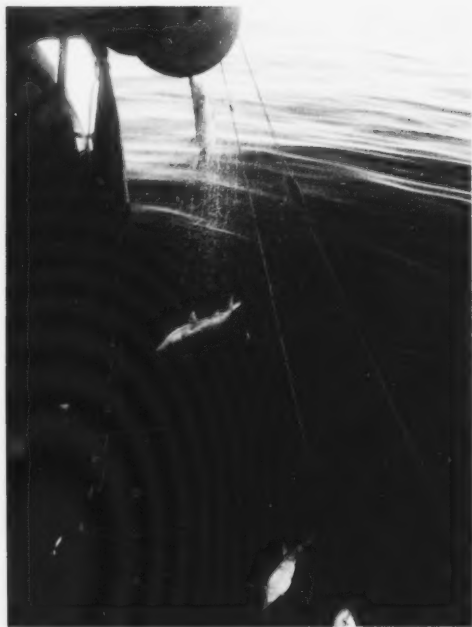
## 12. JUSTE VALEUR DES INSTRUMENTS FINANCIERS

La trésorerie, les créances, les créditeurs et charges à payer, la provision pour les paiements définitifs à verser aux pêcheurs ainsi que les emprunts sont évalués à leur valeur comptable au bilan, laquelle est une estimation raisonnable de la juste valeur, compte tenu de la période relativement courte avant l'échéance des instruments financiers. Les montants des instruments dérivés sont inscrits au bilan à leur juste valeur. La juste valeur estimative des contrats de change à terme ouverts à échéance déterminée est calculée en utilisant les cours au comptant et les taux de change à terme à la fin de l'exercice, en tenant compte de la date de clôture des contrats de change à terme ouverts à échéance déterminée. La juste valeur estimative des options d'achat de devises est calculée en utilisant la méthode d'évaluation généralement utilisée pour ce genre d'instrument financier.

## 13. ÉVENTUALITÉS

L'Office reçoit, dans le cours normal de ses activités, plusieurs réclamations. Comme il est impossible à l'heure actuelle d'en déterminer l'issue finale, aucune provision n'a été comptabilisée pour ces éventualités. La direction est d'avis que le versement de tout montant suite à ces réclamations n'affectera pas la situation financière de l'Office de façon défavorable et importante. Le versement de tout montant qui serait accordé par suite d'un règlement sera passé en charges de l'exercice au cours duquel le litige est susceptible de se régler et lorsque le montant peut être raisonnablement estimé.

## Régie de l'entreprise



n conseil d'administration composé de onze membres, y compris le président du conseil et le président-directeur général, administre l'Office de commercialisation

du poisson d'eau douce. Tous les membres du conseil d'administration sont nommés par le gouverneur en conseil fédéral avec cinq nominations sur recommandation des gouvernements provinciaux participants. Durant l'exercice financier 2006-2007, six membres du conseil d'administration étaient des pêcheurs commerciaux et six étaient issus des collectivités des Premières nations. Le conseil d'administration est d'avis que ses membres reflètent l'étendue géographique, les intérêts et le bien-être de ses intéressés multiculturels. De plus, le conseil d'administration est fortement d'avis que la majorité de ses membres devraient toujours être des pêcheurs commerciaux actifs représentant les différentes régions.

Durant cet exercice, les membres du conseil d'administration ont rempli leur rôle de liaison avec tous les niveaux de gouvernement et des intéressés des associations de pêcheurs en participant à un bon nombre de réunions publiques et privées, de conférences et de sessions d'information dans les provinces et les communautés qu'ils représentent. Un rapport trimestriel donnant les résultats financiers clé et un aperçu commenté du progrès des pêcheries dans chaque région est envoyé aux intéressés.

Les membres du conseil d'administration de l'Office se sont réunis huit fois à Winnipeg durant le présent exercice. À chaque trimestre, le conseil d'administration a entrepris une étude compréhensive des résultats financiers et des questions

d'opérations. En mai 2006, une réunion extraordinaire du conseil d'administration a eu lieu pour interviewer John Wood, le candidat choisi pour le poste de président-directeur général, vacant suite à la retraite de Robert Hand. À une réunion au début du mois d'août 2006, le conseil a reçu les états financiers vérifiés par le Bureau de la vérificatrice générale et a adopté le rapport annuel 2005-2006. Fin novembre 2006, le conseil d'administration s'est rencontré pour le dîner de retraite de David McArthur, afin de reconnaître l'importante contribution de ce membre albertain du conseil. Cette rencontre a été suivie, le jour d'après, de la visite du ministre des Pêches et des Océans, Loyola Hearn, aux bureaux de l'Office et d'une réunion avec les membres du conseil. À la réunion au début du mois d'avril 2007, le conseil d'administration a adopté le plan corporatif quinquennal et les prévisions financières pour leur soumission au Conseil du Trésor.

Le conseil d'administration a étudié six demandes sous la politique d'approbation de licences d'agent d'exportation et en a approuvé deux.

Parmi les principales conférences et assemblées annuelles auxquelles a participé l'Office, notons celles de l'association des pêcheurs commerciaux de l'Alberta, de la fédération manitobaine des pêcheurs professionnels des eaux intérieures, des pêcheurs des communautés de Dauphin River et de Victoria Beach, la fédération des pêcheurs des Territoires du Nord-Ouest, la Conférence 2007 sur la régie des sociétés d'État, un forum sur l'état des industries alimentaires, la coopérative des pêcheurs de la Saskatchewan Limitée, les foires commerciales des produits de la mer de Bruxelles et de Boston.

## Conseil d'administration



### **Jim Bear**

Président du conseil d'administration  
Scanterbury (Manitoba)  
Profession : Conseiller politique,  
Southeast Tribal Council  
Nombre d'années au conseil : 6



### **John K. Wood**

Président-directeur général de l'Office  
Winnipeg (Manitoba)  
Nombre d'années au conseil : 7 mois



**Robert F. Hand** (retraite : oct. 2006)  
Président-directeur général de l'Office  
Winnipeg (Manitoba)  
Nombre d'années au conseil : 7



### **Irvin Constant**

The Pas (Manitoba)  
Profession : Pêcheur  
Nombre d'années au conseil : 11



### **Gordon McDougall**

Ashern (Manitoba)  
Profession : Pêcheur  
Nombre d'années au conseil : 11



### **James R. Favel**

Ile-a-la-Crosse (Saskatchewan)  
Profession : Pêcheur  
Nombre d'années au conseil : 8,5



### **Ed Isfeld**

Winnipeg Beach (Manitoba)  
Profession : Pêcheur  
Nombre d'années au conseil : 17



### **David McArthur** (retraité : déc. 2006)

Lac La Biche (Alberta)  
Profession : (à la retraite)  
Directeur général,  
Alberta Commercial Fishermen's  
Association  
Nombre d'années au conseil : 25,5



### **Bert Buckley**

Hay River (Territoires du Nord-Ouest)  
Profession : Pêcheur  
Nombre d'années au conseil : 8



### **Terry Hansen** (fin de mandat : oct. 2006)

Beauval (Saskatchewan)  
Profession : Mécanicien – équipement lourd  
Nombre d'années au conseil : 4



### **Ron Ballantyne**

Grand Rapids (Manitoba)  
Profession : Pêcheur  
Nombre d'années au conseil : 3,5



### **Bob Paterson**

Sioux Lookout (Ontario)  
Profession : Superviseur régional, Ministère des  
Richesses naturelles - Ontario  
Nombre d'années au conseil : 3



### **Peter A. Beatty**

Deschambault Lake (Saskatchewan)  
Profession : Vice-chef, Premières nations Peter  
Ballantyne  
Nombre d'années au conseil : 7 mois



### **Gail Wood**

Edmonton (Alberta)  
Profession : Propriétaire, Wayne Wood Fresh Fish Ltd.  
Nombre d'années au conseil : 3 mois

## Haute direction

### **John K. Wood**

Président-directeur général (depuis oct. 2006)  
Courriel : john.wood@freshwaterfish.com

### **Gabriella Bradics**

Directrice financière  
Courriel : gabriella.bradics@freshwaterfish.com

### **Gerald F. Malone**

Vice-président, Commercialisation  
Courriel : gerry.malone@freshwaterfish.com

### **Stephen Kendall**

Vice-président, Opérations  
Courriel : stephen.kendall@freshwaterfish.com



### *M.S. Goldfield*

Au service de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce de 1989 à 2006

*Environ 180 pêcheurs de la région éloignée de la côte est du bassin nord du lac Winnipeg dépendent du transport en bateau pour livrer plus de 840 000 kilogrammes de doré jaune et de corégone annuellement. Le M.S. Goldfield a fourni des services de transport aux points de livraison de Berens River, de George Island, de Poplar River, de McBeth Point et, durant les premières années, de Catfish Creek et de Warren Landing.*



## M.S. Goldfield, « le bateau aux nombreux noms »

- 1886 : Premièrement construit sous le nom « S.S. Frank Burton » par le capitaine John Hall pour Reid and Tate Fisheries de Selkirk (Manitoba).
  - 1890 : La compagnie Phoenix Brick, Tile and Lumber en fait l'acquisition et le renomme « S.S. Minerva ».
  - 1905 : Larry Fisher (ancien directeur du transport de la compagnie Phoenix Brick) remet le bateau en état et le renomme « S.S. Goldfield », d'après une mine d'or prometteuse dans la région de Bissett (Manitoba). Son intention était d'offrir un service de transport de Selkirk à Manigotagan pour les personnes et les cargaisons destinées aux mines d'or. Il fait faillite quelques années plus tard.
  - 1908 : Le gouvernement du Canada prend en charge le bateau qui est utilisé pour le relevé hydrographique du lac Winnipeg.
  - 1914 : La compagnie Riverton Fisheries (usine à Hnaua, Manitoba) fait l'acquisition du bateau et l'utilise comme remorqueur de pêche et pousseur.
  - 1919 : La compagnie Gimli Fisheries achète et remet en état le bateau pour l'utiliser comme bateau de charge sur les lacs. Son dernier changement de nom, à « M.S. Goldfield », dénote que le bateau utilise maintenant un moteur à essence plutôt que la vapeur.
  - 1930 : La compagnie Armstrong (Gimli) installe un moteur diesel. Il est parmi les premiers bateaux à moteur diesel sur le lac Winnipeg.
  - 1939 : La compagnie B.C. Packers en fait l'acquisition et est propriétaire jusqu'en 1969.
  - 1952 : Le bateau est remis en état avec des membrures en acier et un moteur diesel Rolls Royce.
  - 1969 : La compagnie Sigurdson Fisheries Co. de Riverton (Manitoba) fait l'acquisition du M.S. Goldfield, mettant fin à une période de 50 années durant laquelle Gimli était son port d'attache.
  - 1972 : La compagnie Sigurdson Fisheries Co. remet le bateau en état, cette fois avec une coque en acier et des moteurs diesel de marque Detroit provenant du J.R. Spear (un autre bateau).
  - 1989 : L'Office de commercialisation du poisson d'eau douce fait l'acquisition du M.S. Goldfield pour l'utiliser comme bateau de charge sur le lac Winnipeg. Son port d'attache demeure Riverton pour les 17 prochaines années.
  - 2006 : « Le bateau aux nombreux noms » est retiré de service pour la dernière fois après de nombreux années. Le M.S. Goldfield est remplacé par la barge Poplar River.
- L'Office a fait don du Goldfield à la société d'histoire du village de Riverton (Manitoba).



1199, chemin Plessis, Winnipeg, Manitoba, Canada R2C 3L4  
Téléphone : (204) 983-6600  
Télécopieur : (204) 983-6497

[www.freshwaterfish.com](http://www.freshwaterfish.com)

Imprimé au Canada 06/07/2006